

助成額上限

150万円

対象経費のうち
小規模企業者は2/3、
その他中小企業者は1/2

展示会に出展して
業績アップ!

中小企業
賢い会社は使ってる!

*「中小企業活力向上プロジェクト」の

「経営診断」を受け、以下に該当する方が助成対象です…

売上減少
(直近期と前期の売上を比較)



損失を計上
(直近期)



「中小企業活力向上プロジェクト」
成長アシストコース修了
(29年度または30年度)



助成内容 国内外の展示会等への出展費用等

- ・ 助成限度額：150万円
- ・ 助 成 率：小規模企業者＝対象経費の3分の2以内、その他中小企業者＝対象経費の2分の1以内
- ・ 対 象 経 費：出展小間料、資材費、輸送費、販売促進費、広告費（経費ごとの要件、限度額あり）
- ・ 対 象 期 間：原則、交付決定日から1年1か月以内
- ・ 受 付 期 間：平成31年1月末日 または 助成金予算終了まで

*平成29年度または30年度「中小企業活力向上プロジェクト」の経営診断で、展示会出展が有効とされた都内中小企業者が助成対象です。

*助成対象者や申請要件は、上記のほか細かく定められていますので、必ず募集要項をご確認ください。

*「中小企業活力向上プロジェクト」の経営診断、成長アシストコースについては、最寄りの都内商工会議所・商工会へお問い合わせください。

詳しくは公社サイトをご覧ください。<http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

30 新展示会

検 索

まずは**公社サイトへアクセス**して
「新・展示会等出展支援助成事業」ページから
「募集要項」をダウンロード!



フローチャートで該当する申請書を手に入れよう!

小規模企業者と**その他中小企業者**で助成率が異なるため、申請書も異なります。

公社サイト内「新・展示会等出展支援助成事業」ページのフローチャートを進むと、
該当する申請書をダウンロードできます。(フローチャートは「募集要項」17ページでもご確認ください)

- 小規模企業者: 常時使用する従業員数が5人以下(製造業・その他は20人以下)→助成対象経費の2/3以内
- その他中小企業者: 上記以外の中小企業者→助成対象経費の1/2以内

商談を目的とした展示会への出展が助成対象です!

自社の製品・技術・商品・サービスの販路拡大を目的とした国内外の展示会等への出展を対象とし、
以下の要件をすべて満たす必要があります。

- 1) 展示会の開催主旨が、事業者との商談であること
- 2) 特定の顧客を来場対象とする展示会等への出展ではないこと
- 3) 自社が主催又は運営に携わる展示会等ではないこと
- 4) 投資関連商品又は投資家を対象とする出展や展示会等ではないこと
- 5) 申請事業者が主体の出展であること
- 6) 小間内に申請事業者名又は申請事業者ブランド名が表示される小間であること
- 7) 一般消費者への直接販売は、小間の内外を問わず行わないこと

助成額上限は
150万円
です

展示会助成を申請して、販路拡大→業績アップを目指そう!

助成金の支払いは、交付決定した事業(契約・出展・支出)が完了し、必要書類をご提出後となります。

